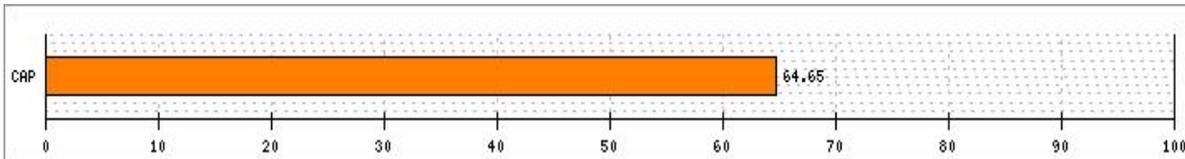


No. Identificación :	43915931
Nombres :	MIGUEL ANGEL
Apellidos :	BAZAN ZAVALA
Dirección :	CALLE NAPO 196
Teléfono :	231862
Celular :	949372249
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1986-10-14



Los resultados de las evaluaciones muestran que existe una **brecha** entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado.

Los resultados indican que probablemente la persona evaluada **de vez en cuando** muestra las competencias requeridas, con una tendencia a ser poco frecuente; sin embargo, si lo decide, podría desarrollar las competencias que el puesto requiere, caso contrario, posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

ES DESARROLLABLE para:

- Su contratación si se trata de un proceso externo de selección
- Su reubicación si se trata de un proceso interno para un cargo para el cual se esté considerando al evaluado.

El evaluado puede **estar por desarrollar** en los siguientes aspectos relacionados a su contexto laboral:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve el oficio u ocupación.
- Las unidades de competencia asociadas al perfil.
- El contexto de competencia, referido a las condiciones y situaciones bajo las cuales el candidato debe demostrar capacidad para ejecutar una determinada tarea.
- El desempeño de las actividades que componen su perfil ocupacional, según los criterios esperados.

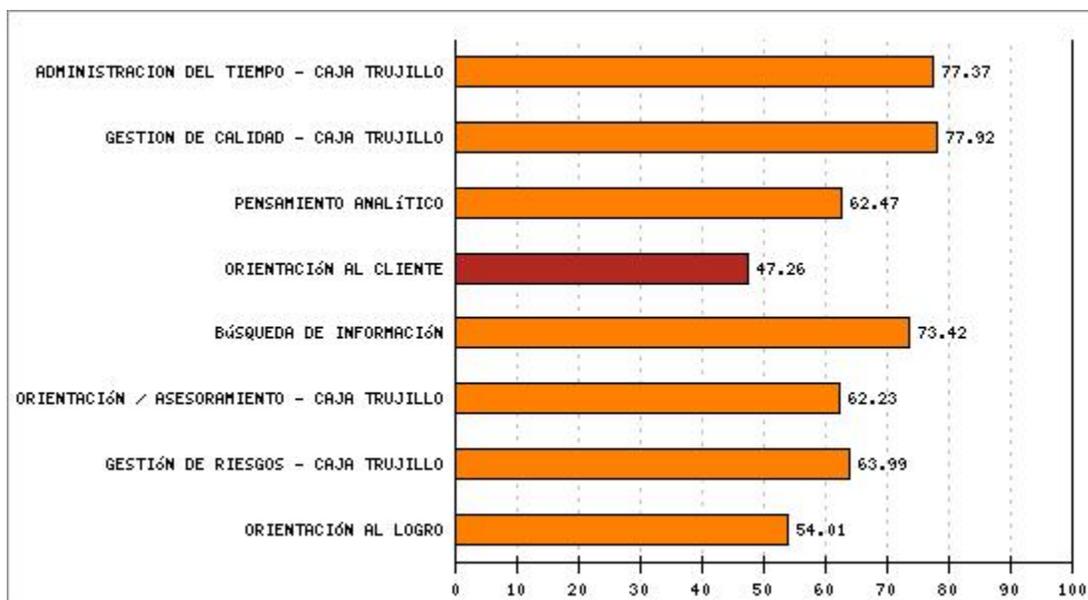
Es importante tener en cuenta que, el perfil ocupacional basado en competencias responde a una lógica de oficios más que a actividades o tareas aisladas, teniendo de este modo un valor agregado para el ámbito de la formación profesional, capacitación y gestión de recursos humanos en la empresa.

Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1 ACTITUDINALES	4.64	6.00
2 ADMINISTRATIVAS	6.23	8.00
3 COGNITIVAS	5.00	8.00
4 COMERCIALES	3.31	7.00
5 COMUNICACIONALES	5.11	7.50

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 ADMINISTRACION DEL TIEMPO - CAJA TRUJILLO	4.64	6.00	77.37%
2 GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO	6.23	8.00	77.92%
3 PENSAMIENTO ANALITICO	5.00	8.00	62.47%
4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.31	7.00	47.26%
5 BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN	5.87	8.00	73.42%
6 ORIENTACIÓN / ASESORAMIENTO - CAJA TRUJILLO	4.36	7.00	62.23%
7 GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO	5.12	8.00	63.99%
8 ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.32	8.00	54.01%



ADMINISTRACION DEL TIEMPO - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.64 **Porcentaje:** 77.37%

Nivel B: Controla que las actividades de su equipo se realicen dentro de los tiempos establecidos.

GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.23 **Porcentaje:** 77.92%

Nivel B: Controla y monitorea la gestión y/o procesos organizacionales con relación a los modelos de calidad establecidos. Propone mejoras a los productos y servicios que oferta la institución considerando las necesidades de los clientes y el uso de recursos.

PENSAMIENTO ANALÍTICO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.00 **Porcentaje:** 62.47%

Esta competencia tiene que ver con el tipo y alcance de razonamiento y la forma en que un candidato organiza cognitivamente el trabajo y el tiempo.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado puede identificar y relacionar datos para resolver problemas de razonamiento lógico. Presta atención solo a los datos que necesita.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.31 **Porcentaje:** 47.26%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado considera que el éxito de un buen servicio no está en la atención personal. Puede mostrarse como una persona con habilidades no tan desarrolladas en atención al cliente como por ejemplo empatía, cortesía, entre otras. Puede parecer un poco frío, y prefiere realizar tareas en las cuales no tenga que tratar directamente con el cliente interno o externo. El evaluado ofrece al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, no se interesa demasiado en personalizar su servicio y a pesar de ser educado, no se muestra amable.

BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.87 **Porcentaje:** 73.42%

Es la inquietud y la curiosidad constante por saber más sobre cosas, hechos o personas. Implica buscar información más allá de las preguntas rutinarias o de lo que requieren en el puesto.

Nivel desarrollado.-

El evaluado planifica el o los procesos de investigación, siendo creativo en los mecanismos para recaudar información o aplicando las técnicas más comunes de las fuentes disponibles como: internet, textos, revistas, periódicos, datos estadísticos o personas expertas.

ORIENTACIÓN / ASESORAMIENTO - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.36 **Porcentaje:** 62.23%

Nivel B: Analiza situaciones de sus asesorados ofreciendo sugerencias y criterios que orientan y facilitan la toma de decisiones de los demás.

GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.12 **Porcentaje:** 63.99%

Nivel B: Controla y evalúa los riesgos identificando sus respectivas causas. Determina las consecuencias que pueden generar en la institución y plantea acciones de mitigación considerando los aspectos y características del riesgo y los procedimientos establecidos.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.32 **Porcentaje:** 54.01%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores, con sus exigencias y evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado es capaz de hacer cambios en el proceso con el fin de alcanzar los objetivos establecidos. Motiva a su equipo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.
